石真著

冷读术

•瞬间赢得他人信任的终极社交技巧•

中国宇航出版社

----
www.5iipad.com----引领潮流ipad电子阅读新时尚

瞬间赢得信任的冷读术

作者: 石井裕之

卷首语

善用"冷读术",让你人际关系随心所欲!

冷读术,是一种瞬间打开陌生人心扉的方法,不但能让对方觉得"这个人真是了

解我",

也能赢得对方绝对的信任.它是通往幸福与丰富人生的关键技巧,帮助你"受人

喜欢","增加自信","拒绝受骗",以及"成为理想的自己".

本书介绍的冷读术,是一种"了解对方心意"与"建立信任关系"的技巧,使用

得当,能在瞬间就赢得陌生者信任.

目前整个社会的心理状态,与其说是相信别人,接纳别人,还不如说是偏向怀疑

别人,批判别人.或许有人会说"为了骗人,我想要精通冷读术".但是,请你仔

细思考一下:这个社会上欺骗,批判,操纵别人的人已经过多,也过于竞争了.

现在,社会上最供不应求的,毋宁是"了解我","信任我","接纳我"这种类型

的人.因此,如果你认真努力的去了解别人的心意,对社会来说,"物以稀为贵",

非但大家抢着成为你的朋友,想和你谈恋爱,买你的商品,也会蜂拥而来寻找你.

也因此,熟读"冷读术"能让你在工作,恋爱,交友,家庭关系上都随心所欲.

作者简介 :

1963 年出生于东京,精神疗法师.领导以催眠疗法和心理谘询的义诊经验为

基础的独特研究会.把能活用于人际关系,工作,恋爱,教育等的所有沟通,任

何人都能轻易实践的潜意识技巧对外公开.也受邀许多企业演讲.主张「提升公

司职员的工作动力,营业力及沟通技巧的崭新 Know-how」,受到很高评价.

着作有:畅销书《瞬间让对方相信的说话术—冷读术》,《为什麽算命师会受人

信任?》,《商用冷读术》,《拯救无用的自己》,《职业精神疗法师教你的秘密 —恋

爱指导》等.曾多次演出东京电视「心理分析!」,富士电视「奇蹟体验!Anbiribabo」,

读卖电视「史上最强的恋爱练习」等.着作曾于《周刊 Big-comics Spirits》(小学

馆),《Gainer》(光文社),《Chou Chou 关西》(角川书店)等连载.

导读

面试,购物,恋爱:

读你千遍也不厌倦

彭怀真

在二零零六年,我主持了十次面试,又担任了十多次面试的评审委员.这些面试

决定某些人能否获得社工员,就业辅导员,侨生辅导员或研究助理的工作机会.

我也曾多次参与职员晋升的口试,评量某些人能否升迁.在学校,我透过面试挑

选各种学生,决定他们可否考上某个班,继续深造,或能否代表学校出国,获得

某些补助或奖学金.

我很喜欢面试,可说是乐此不疲.因为能够透过短暂的交谈来认识人.当然,在

十几分钟的互动中就要立刻打分数,甚至可能就此决定对方的生涯,是个不简单

的考验.所以我比一般人更需要较强的能力去"阅读"人,用这本书的概念来说,

我需要具备较佳的"冷读术".

其实,我们天天都在进行"面试",购物时面试贩卖商品的人,卖东西时面试顾

客.在职场上,我们不断注意上司与同事的想法,并持续传达自己的看法,这些

看法又被对方所评量.如果能够多了解人,进而有效沟通,该有多好!

俗话说"知人知面不知心",圣经上也说:"人心比万物都诡诈,谁能识透呢?"

要完全了解一个人的心,恐怕比海底捞针还难.即使是平日的互动,我们也有吃

亏上当的惨痛经验,在经历被欺骗的痛苦后,总会懊恼不已.

"女人心,海底针";而男人的心,老早被权利欲望给蒙蔽了,更不容易认清楚.

不过,多数的人际关系都不需要太深入的了解,只要能在短时间中有基本的认识

就行了.为了各种面试与评量,也为了生活中的买卖,经营,管理,我总是试着

多认识人.所幸,高中时代就养成的读书习惯,使我比一般人更敏锐些.

高中时,我很不快乐,各方面的表现也不尽理想.那是,我经常阅读日本通俗心

理学的书籍,希望从中获得一些启发,借此来扭转自己的人生.许多观念也在此

时烙印于脑海,例如"每天赢在起跑点——早起一小时就能成功","罢手还嫌

太早——鼓励坚持下去","知人知又知心——阅读人的面相有助成功"等.受

到这些书籍的影响,我变得更积极,更快乐,更渴望成功,之后的人生也越走越

顺利.

日本人的好学举世皆知,许多人利用每天搭电车时看书,轻薄短小的通俗书籍因

而大受欢迎.这本《图解版:瞬间赢得信任的冷读术》就属于这一类的作品,科

学性不是那么强,学术性也不高,但是趣味性十足.

本书是日本通俗心理学的新作,讨论人与人初步接触时的沟通方法,尤其是透过

"用心看","用心听","用心问"与"用心说"等沟通技巧,促进双方的互

动效果,就连新潮的 E-mail 沟通的最佳方式都加以介绍.

一般人际或沟通书多半会强调要"顺势而为","因势利导",注意互动中的情

势而表达.这本书与其他书最大的不同,在于作者特别强调"你要主动造势".

包括运用类似推销员,算命师的方法赢得沟通对象的信任,进而接纳你.书中处

处都是很容易运用的技巧.

人际沟通的成功关键不在于深奥的理论,重点是好学,好用.就像学习打网球或

打棒球的人,透过"发球机"去回应各种情势,比较快就能掌握击球的诀窍,进

而上场比赛.

通俗心理学的书籍多半有一些心理测验吸引读者练习,本书也不例外,书中最重

要的是"We/Me 型的区隔".我也做了测验,得到了一个预期中的答案.我当然是

属于"We 型人"(否则怎么会如此轻易就答应编辑的邀请,为本书写导读?)我

喜欢这种个性,也经常揭露自己,并渴望更多人如此.

近年来,我致力于推广"We(我们)的概念,东海大学卓越教学计划中就有一个以

"We are/We share/We care(我们是,我们分享,我们关怀)"为主题的关怀服

务教育.

当前的教育环境充斥着"Me"的想法,太多人偏向自我中心,以至于人与人之间少

了温暖,少了和谐.无数人的冷漠使人际关系处处是障碍,很多人只会读书而不

知道如何读人.本书作者提醒多数属于"Me 型"而有"工程师背景"者,这些人

需要学习温暖,友善,自然的人际互动方法.

最近高铁通车,出状况的多半是管理部分,认为疏失与人际摩擦,使得这条台湾

历史上最快速的火车甫上路就闹笑话,问题层出不穷.关键在于高铁内部的某些

员工,依然故我地使用"Me"的心态做事.如果人人都有为顾客设想,为同事设

想的周全思维,都能够具备更好的"读人"技术,高铁内部自然能走向"沟通无

障碍",给台湾人更好的交通服务.

当然,如果蓝绿政党与海峡两岸,彼此间多学习了解与尊重,知道如何发出"善

意的好球",能正确又心怀善意地解读其他人的想法,对国家,对社会与人民来

说都是最好的发展.

人人都同意"寻求好的发展",因为人往高处爬,大家都希望成功.不过,成功

之路很窄,失败之门很宽;赚钱不容易,吃亏上当却经常发生.

如何能成功呢?就以本文一开始所举的"面试"来说,多数被面试者积极地表现

自己,努力把自己长期准备的答案设法用最短的时间说出来.其实,这不是得到

高分的秘诀,被面试者应该具备"冷读术",在口试场合中观察口试委员,并且

试着顺着委员的话来答复.透过透视争取成功的关键不是呈现自己,而是回答出

让口试委员满意的答案.

谈恋爱也是如此,吹嘘自己的人无法相爱久久,懂得营造"情投意合"感受的人

才可能永浴爱河.蓝绿之间,两岸之间,能更体谅对方,用本书所强调的方法,

使用"是的组合(yes-set)",多说"是,好,对",总能创造较佳的沟通效果.

有首老歌"读你千遍也不厌倦",这本书不需要读一千遍,只要从中学的一些读

人的方法,应用到日常生活中,去读更多的人,就能改变原有的自己,成为让人

信任的人.

本文作者为东海大学社会学博士

序:

可使工作,恋爱,朋友,家

庭关系顺利进行的禁忌技巧

石井裕之

你还要辛辛苦苦地努力不懈吗?

现在的你,手里拿着这本书,可能正在书店,便利商店,或是在家里,车上阅读.

请你想象一下,成为沟通达人,大受异性欢迎,工作有成就,家庭和工作上的人

际关系都很融洽的自己,是什么模样.

只要使用本书介绍的逆向沟通术——"冷读术(cold reading)",不论是工作还

是个人私事都能随心所欲.

冷读术就是这么强而有力,因为它不只是沟通术,也是建立信任关系的方法.

以往的书没有用

书店里,到处都能看到《XX 会话术》,《XX 沟通技巧》,《XX 心理术》之类的书,

但都不具有彻底改变人生的冲击力.

为什么呢?其实原因很简单.

因为那些书只教你如何与别人顺利交谈,并没有涉及双方之间的关系.

但是,本书介绍的冷读术,是一种瞬间就能与陌生人建立新人关系的方法,之后

不管你说什么,做什么,对方都会做善意的解读.

也就是说,对方对你深信不疑,即使你说谎,他也会当真.而且,你还可以博得

许多人的喜欢.

成功或有人缘的人,是自然养成的

没有人可以相信自己,没有人了解自己,这种人生是最寂寞的.所以人经常在寻

找这样的人,一旦找到了,就会觉得自己幸福无比.

我们所谓成功或有人缘的人,其实就是善于让人产生这种幸福感,让人感到舒服

的人.

不管他们的言行是真是假,都无关紧要,因为他们拥有使人感到幸福的技术.

这个技巧无疑就是冷读术.

真话,即使傻瓜也会说;但是,关心对方的谎言,若没有感情,理解,技术,是

说不出来的.你不觉得使人感到幸福的谎言,比伤人的真话更了不起吗?

为什么要了解冷读术?

冷读术是一种使用会话,心理策略建立信任关系的技巧.在欧美,一直被认为是

"特定人士",例如:假算命师,假通灵者,邪恶的宗教教祖才会使用的技巧.

然而在日本,我出版的相关书籍,都成为了销售量突破二十五万册的畅销书.我

陆续接到来自学生,上班族,职业妇女,家庭主妇,商店店员,接线生,老师,

医生,护士,律师,服务生,歌舞女郎,顾问,算命师……等人的感谢,这证明

这本书具有非常广泛的实用性.

当然,有些冒牌的算命师,缺德的生意人或骗子会使用冷读术,这也是事实.正

因为如此,我更希望大家都了解冷读术,以免受骗上当.

我以更简单,直截了当,更有趣的概念来写本书,希望各位学习冷读术愉快.

前言

让工作,恋爱,人际关系随

心所欲的《冷读术》,到底

是什么?

为什么冷读术有用?

什么是逆向沟通术?

何谓冷读术(Cold Reading)?

Cold 是"没有任何准备,当场就……"的意思.reading 则是"占卜,读心"

的意思.两个字合起来就是:

在事先完全没有准备之下,为第一次见面的人算命,立即推测出对方的心理.

也就是说,一语说中不曾听说也不曾见面的人,他的现在,过去和未来.

不过,本书所谓的冷读术,并不是运用纯粹的灵感或超能力,而是使用技巧

或策略来推测.

进行冷读的人,本书称为"读心者"(Cold Reader).接受推测的人,英语称为

sitter(坐的人),本书则称为"咨询者".

在冷读过程中,看起来读心者能够说中咨询者现在和过去发生的事,推测出

他内心的想法,并能预测他的未来.但其实,与其说这是"读心者知道咨询者的

一起",不如说是"读心者让咨询者相信他所说的一切"比较正确.

point:因为建立了信任关系,所以对方可以随你操纵.

冒牌算命师,教主,骗子惯用的逆向沟通术

冷读术是冒牌算命师,假通灵者,骗子等经常使用的诈骗技巧,大家应该都听过

有人因为太信任骗子,而买下价格高昂但品质低劣的商品的事.但是另一方面,

冷读术 也被大量使用在娱乐界的魔术秀中,带给观众很大的惊奇和快乐.所以,

其实技巧本身并没有好坏之分,端视使用者的用心而已.

- 12 -

简而言之,冷读术就是一种使人相信"这个人知道我的事"的技巧,也可说是一

种赢得他人信任的手法.

冷读术对工作,个人私事都大有帮助

对一般读者而言,学习冷读术,可以对健全的事业和人际关系有正面的影响.想

想看,能让恋人觉得"他还真是了解我啊!"或让第一次见面的客户认为"这个

业务员完全知道我的感受",不是太棒了吗?接下来事情一定会发展得很顺利.

也就是说,只要受人信任,工作,恋爱,个人私事,都能随心所欲!

- 13 -

有助于工作,恋爱的小技巧(一),测试与对方距离感的"杯子技巧"

……

和对方的交情还属于暧昧不清的阶段,正确掌握和对方的距离感,是很困难的事.

最可怕的是,你觉得两人的感情已经不错,应该可以进入下一阶段了,但是对方

却完全不这么认为.也就是两人的"距离感"有微妙的落差.

此时,可以使用"杯子技巧",探知对方的想法.

找个机会和对方一起喝饮料的机会,闲聊一会儿之后,假装不经意地把自己的杯

子移近对方的杯子,如果对方没有移动杯子的话,就可以说两人的距离感缩短了.

如果对方又默默把杯子移开的话,就表示他觉得两人还是维持现状就好,没有进

一步的打算.

透过杯子间的距离,就可测知两人的距离.别小看这简单的技巧,请试试看,还

蛮准的哦!

- 14 -

有人缘的人,善于人际关系的人,工作有成就的人,都自然而然地使用冷读术

……

任何人都可以轻易使用冷读术

使用冷读术并不难

本书一方面揭穿冒牌算命师,假通灵者使用冷读术的诡计,一方面教你在工作,

恋爱和人际关系上,活用冷读术的方法.

活用冷读术一点也不难,也不需要特别的训练.不论在事业或恋爱上,善于人际

关系的人,都是在不知不觉中使用冷读术,因为它本来就是极自然的东西.

将冷读术运用自如,有以下好处:

? 能获得周围的人的信任,工作和恋爱得以顺利进行.

? 能知道如何写一封有效的 E-mail.

? 能提高工作上需要的会话技能,例如要求赔偿或者陈述事情.

? 在联谊活动或舞会上,能很快和初次见面的人混熟.

? 可赢得初次见面的人的信任,得益扩大人脉.

? 由于很能了解对方的心意,所以很受欢迎.

? 可轻松与不好相处的人交往.

- 15 -

不管什么人,只要提升人际关系,一定能获益.换言之,只要精通冷读术,任何

人都能把人生变得有声有色.

【Point】:精通冷读术可以改变人生!

为什么要用公开禁忌的技巧?

冷读术时至今尚未被普遍公开的一种逆向沟通技巧.我曾经担心,如果把它写成

书出版的话,会遭到读者的误解,认为我在"教授欺诈技巧".

但是,那天发生的事,改变了我的想法.

我的一位顾客,上了缺德推销员的当,花了数百万日元存款买下了毫无价值的"教

材".当时她没有工作,整天闭居家中,只靠积蓄过活,这件事简直使她痛不欲

生.

我知道后也非常震惊,仔细听她描述整件事的经过,越听越明白,缺德推销员使

用的欺诈技巧,无疑就是冷读术.

我更是惊讶,痛心得说不出话来.

的确,能把冷读术运用自如的人,说什么都能让我相信.但是另一方面,如果我

的顾客也知道冷读术的话,就不会失去辛辛苦苦积蓄起来的存款了.

因此,我才下定决心,觉得有必要把复杂的冷读术,尽量用浅显易懂的方式,让

更多人知道.

……

冷读术可以用在哪些事

? 可是工作,恋爱,朋友,家人……各方面的人际关系顺利进行

? 知道有效 E-mail 写法

? 有助于与人交涉,应对,开会等

? 有助于就职,转职等的面试

? 追求异性

? 在联谊活动或舞会上,很快和人混熟

? 不怕与陌生人见面

? 因了解对方的心意而受欢迎

? 和难对付的人轻松交往

冷读术可以改变人生

……

- 16 -

有助于工作,恋爱的小技巧 2——进入主题前先闲聊的"特异说话术"

任何形式的会谈,不管是去拜访客户,还是参加正式会议,日常谈话都不会立刻

进入主题,多少会有一小段时间,让大家闲话家常,轻松聊几句.

一般人会把这段时间当成活络气氛的"热身运动",忽略了这正是活用对方潜意

识的最重要沟通机会.

原因很简单:这时候对方以为只是闲谈,所以完全没有戒心.

戒心暂时降低的状态,在冷读术上称为"特异时机(Offbeat Timing)",是释放

有用讯息的最佳机会.

例如闲聊到足球时,可以说:"啊!是啊!我的一个客户,已经使用敝公司的商

品十年了,他可是个狂热的足球迷呢!"

这句"闲话"中隐藏的讯息是,"我有个来往十年的忠实客户","我们公司的

产品优良,可以使用十年以上".

这种方式称为"特异说话术",在任何场合都可以使用,请务必试试看.

- 17 -

真话,傻瓜也会说!使用冷读术,关心对方的谎言就能顺利进行

……

检验!这就是冷读术的诡计!

有了信任关系,谎话也会变成真话

诈骗谎言与工作,恋爱上的沟通有何关系?答案是,都是建立在信任关系上.两

人之间如果有坚实的信任基础,不管你说什么,做什么,对方都会往好的方面解

释.反之,如果双方互信薄弱,不管你说什么,做什么,对方都会往坏的方面解

读.

爱关系中,受到信任的一方,即使劈腿晚归,只要找个"招待客户"的借口,

就可了事.但是不受信任的人,即使真的是招待客户,也会被怀疑.

了信任关系,谎言会变成真话,真话也会变成谎言,往后你就能随心所欲了.

任关系的技巧就是冷读术.,冷读术是强而有力的,也是危险的.使用冷读

术,可让对方认为"这个人了解我",使交谈顺利进行,打开心扉接纳你.

【point】:建立过去未有的信任关系的技巧,就是冷读术!

不论最终目的是恶意的欺骗对方购买数千万日元的瓷器,还是想谈成一笔商业交

易,或建立美好的恋爱关系,在使对方打开心扉之前的步骤,都是通用的.

也就是说,一旦学会冷读术,往后就不会再有沟通上的烦恼,而能过着精彩的人

生.

希望你一边享受窥视有危险之物的刺激,一边敞开心胸阅读本书.本书记载

的实践技巧,在所有场合都可以使用.

冷读术是利用人的心里,所以强而有力.因此,在学习冷读术之前,请先了解有

关人类的心理.你会知道,操纵对方的心,建立信任关系,决不是难事.

有助于工作,恋爱的小技巧 3——不被冒牌算命师诈骗的方法

算命的时候,要防止被冒牌算命师或假通灵者诈骗,可以使用一个很有效的

——完全不反应法.

那就是——不管对方说什么,你都不要有任何反应,说中了不要点头,说错

了也不动声色,始终默默听读心者说话.

读心者在占卜过程中,会使用一种你觉得不是在问问题的巧妙方法(此技巧

在后面会介绍),假装若无其事地向你提问.例如说:"嗯,你的手相中出现了

与水有关的纠纷.你应该有想到一些事吧?"

这时候,你不要回答他,只要微笑地说:"在我给你情报之前,请先说出你

看到的事情吧!"

听到这种回答,任何读心者都会投降.

但是,即使你心里下定决心绝不反应,熟练的读心者还是会利用机会,在不

知不觉间和你展开对答,千万要小心.

- 20 -

人会在不知不觉间被他人控制

……

控制对方的心很简单

A 箱和 B 箱

"A 箱和 B 箱"是我在电视或研讨会上做的表演,目的是让大家更理解潜意识在沟

通上的重要性.

"请你想象一下,这里有两个箱子,A 箱和 B 箱."

我用手势指示了两个想象的箱子的位置.

"请你凭直觉立刻想象其中一个箱子."

被要求的人,会立刻回答说:"嗯,A 箱."

"为什么选择 A 箱?"

"没什么,就是觉得……"

我会带着微笑,非常理解地点头.

"你以为是自己选择了 A 箱,其实并不然——是"我"叫你"选择"A 箱的."你

叫我选的?什么意思呢?

每次做这个简单的控制心理测验,总是有很多自愿者参加.其实可以轻易让对方

选择你所指定的箱子,秘密就在于你用手势指示箱子位置的时候.

我先用左手指示"这里有 A 箱",再用右手指示"这里是 B 箱".然后放下双手.

接着问:"如果要立刻选择的话,你会选择哪一个?"而在说到"立刻"时,要

大胆举起左手指示 A 箱的位置.如此,"A 箱"的印象就会跳进对方的潜意识里,

被迫用直觉选择时,"A 箱"较容易浮现在脑海.当然,对方在意识上完全不会察

觉,所以会以为是自己无意中的选择.

【POINT】:使用冷读术,能在不知不觉中控制对方

- 21 -

不知不觉中被他人控制心理

这项表演我做过百次以上,从来没有失败过,对方全部选择了我暗示的箱子.

不过,又一个有趣的现象是,在我说明原理后,受试者通常会不以为然地反驳说:

"那是因为你先说 A 箱,先听到东西印象会比较深刻."而选择 B 箱的人则说:

"因为 B 箱你后说,通常人会记得最后一个选项."要找理由这么说都行.

这是因为人会害怕"潜意识在不知不觉中被他人控制了"这件事,所以无论如何

不愿意承认.

实际上,先说 A 箱或先说 B 箱根本无关紧要,我就是成功地让对方选择了我所指

定的箱子,这是无可否认的事实.

仔细想想,这的却是可怕的事.

- 22 -

有助于工作,恋爱的小技巧 4——活用于商业上的 A 箱和 B 箱

你可以在营业现场试试看 A 箱和 B 箱的策略.

例如,把两份契约书摆在客户面前说明:"一份是一次付清的契约书,一份是分期

付款的契约书——请问你选择哪一种?"

"哪一种"时,一边看着客户的眼睛,一遍用手轻触"一次性付清的契约书".

当然,如果客户早已经决定要分期付款,那就另当别论.如果客户处于犹豫不决,

不知选哪一种才好的阶段,他就会不由自主地选择"一次付清的契约书",而且不

会怀疑那不是"自己的想法",即使一次付清对业务员是比较有利的.

如何?是否觉得有点可怕?

我们都是这样,可能在不知不觉中受到他人的操纵.

是否知道这种状况,会导致不一样的人生.因此,请务必精通冷读术.

- 23 -

相貌丑陋却很有人缘的人,口才不好却很会卖东西的推销员,都懂得利用潜意识

……

利用潜意识,沟通超轻松

谁都没用察觉的技巧–巧妙法则的秘密

A 箱和 B 箱的实验中使用的无法察觉的暗示技巧,就叫做"巧妙法则"

(Subtlety).不知是算命师或读心者,包括能强烈吸引人心的沟通专家,也都

能灵活运用巧妙法则.

坦白说,现代人的心几乎是完全不设防的.

然而,我们担心食物简直到了过度敏感的程度.例如,对于牛肉是哪里生产

的,有没有使用化学添加物,有没有混入异物等等,非常小心.

我们对于进入胃的东西是这么的慎重,但对于进入心的东西,却迟钝得惊人.

对于从电视,网络,杂志等媒介传播的讯息,你曾经这么慎重地检视,过滤吗?

如果答案是没有,哪么对于穿透意识进来的巧妙法则,又怎能斩钉截铁地说自己

完全不受影响?

现代人的心是完全不设防的,拥有把讯息放入最不设防之地的技术者,就是读心

者.

【point】:懂得利用潜意识,绝对能超越他人.

潜意识比较强势

在日常生活中,自己的意志受"另一种力量"摆布的情况非常多.

例如,在结婚典礼致辞时,虽然明知没有人会认真倾听,还是会紧张兮兮;及时

想记起,但思绪就是被喜欢的人霸占着,无法专心工作;很清楚只要再努力一下,

目标就会实现,但就是怎么也提不起劲儿来.

所谓"另一种力量"就是潜意识,就连不知道潜意识这个名词的小学生,也可以

感觉到着一股从内心深处打败自己理智的力量.

我们平常用自己的头脑(显意识)充分思考,生活.但是,当它与来自潜意识的

冲动地处时,也只能甘拜下风了.

从潜意识涌现的意念比头脑思考还强势,这个事实用不着心理学家提醒我们,任

何人从日常经验就可以清楚的感受到.正因如此,不论是事业或个人私事,让对

方在潜意识留下好的印象,比用理由说服对方更具有压倒性的效果.

有助于工作,恋爱的小技巧 5——成为"理想的自己"的方法

既然潜意识比显意识强势,那么,如果你想彻底改变,成为"理想的自己",最

好的办法就是从改变潜意识着手.怎么做呢?首先要了解,潜意识能理解的语言

就是"暗示"(Aflimation).

说到暗示,大家第一个想到的是言语,其实,行动的暗示效果更强烈.灿烂的笑

脸比不断说着:"好高兴,好高兴",更能表达高兴的心情.因此,如果你想"

成为"理想的自己,只要每天的行为都"好像"理想的自己就行了.

反过来说,如果你觉得不如意的事老是发生在自己身上,或许就是因为你一直采

取"引发不顺遂"的相关行动.

请记住,你的行为就是对自己潜意识的暗示.从今天起,试着一点一滴地改变自

己的行为吧.

- 25 -

以自己的步骤进行会话策略

……

懂得会话策略,你也可以改变人生!

绝对不会被拒绝的会话策略-「双重束缚」的秘密

「双重束缚」(Doublc finds)的会话策略,是不让对方有机会说"No"的技巧.

有人拜托你帮忙时,你第一件要考虑的事情是什么? Yes 或 No,对不对?

如果是 Yes 自话,就进一步听对方解释详情;如果是 No, 就想着要用什么理由

拒艳.比如接到推销电话,大概很少人会想弄清楚封方到底是卖什么?通常是连听

都不想听,一接到后就只想快快拒绝掉.

方的脑中已经决定"No",要再镶他回心转意就很困难了,即使再怎么努力对应封

方的理由,都没有用了.

"可以和你约会吗?"

"No,今天我很忙"

"一起喝杯茶如何?"

"我真的没空."

"什么时候有空?"

"不知道."

像这种邀约的方式,让对方的脑中有出现"No"的机会,也就是让对方的思绪进

入了如何拒绝的模式.

因此,封锁最初"No"的反应非常重要.

怎样才能封锁"No"呢?很简单,就是使用无法回答"No"的说法就行了,比如"

双重束缚"的会话术.

"我们去吃饭还是去喝茶?"

"可是我没空."

"那么就去喝茶吧."

"嗯,喝杯茶倒还可以.

"

对"可以跟你约会吗?"这句话可以说"No",但是对"我们去吃饭还是去喝茶?"

这句话回答"No",在文法上显然是错误的.

被询问"哪一种好?"却回答"No",有点答非所问,因此对方的头脑里不会出

现"No"的念头,态度就会稍微松懈下来,容易有"喔,只喝杯茶还可以,打给

二十分钟就可以回来了"的想法.

- 26 -

这也是一种巧妙法则的技巧,一种极其细诱导心理转变的技巧.

有助于工作,恋爱的小技巧 6——你可以轻易使用的双重束缚技巧

只要稍微意识到双重束缚技巧,你也可以顺利进行沟通.至少不会被对方压制,

而能冷静的做出判断和反应.

双重束缚技巧的重点,简而言之,就是"不要恳求对方",因为只要有恳求的含

义,就可能立刻引起"No"的反应.当然,这也需要巧妙法则的技巧.

例如,想要对方做 A,又不愿被拒绝时–

1.用不着摆脱对方,而以"已经决定做 A"为说话的前提.

2.然后,就 A 的具体做法,提示几个选项.

- 27 -

特别企划

"冒牌算命师"用冷读术能做到什么?

我是在石井老师那里学会了冷读术.

当然,活用冷读术可以提高日常生活的沟通效果,但我怎么也不能就此满足,很

想尝试看看成为真正的"冒牌算命师"的滋味.完全不懂算命的我,究竟能使用

冷读术让人相信到什么程度呢?我决定做个试验.我拜托朋友四处宣传我是个:"

神准的算命师",让后请他介绍一位女性来算命.

这位女性未满三十岁,个性看起来有点好胜.她似乎对算命没多大兴趣,但也并

非完全不相信.

我把塔罗牌拿出来.

其实,我完全不懂塔罗牌,这副牌是上个月才买的.我将它短暂浸泡红茶后,接

着在太阳下暴晒数天,再用砂纸轻轻擦拭,弄得这副牌好像已经使用了数十年似

的.

这也是从石井老师那儿学来的"禁忌的秘密"之一.

我慢慢地将纸牌一张张地放在桌子上.

"你相信同步性(synchronicity)吗?"

"同步性?"

"就是本来没有关联的事件同时发生.例如,我今天算了六个人的命,这六个人

的血型全是 B 型,你是第七个,当然也是 B 型."

"是的,我是 B 型.你怎么知道?"

"那就是同步性呀!表面上是偶然的事件,也会被我们不知道的法则引导而发生."

这就是冷读术中相当高段的动态分叉(Dynamic Forking)技巧,需要绝妙的时机

和很有弹性的说话方式.

当然,今天来算命的六个人都是 B 型这种话,完全是我胡扯的.而我一边说"六

个人的血型全是 B 型"时,一边观察她的表情.

如果她没有太大的反应的话,就表示她不是 B 型.此时,只要说"好不容易遇到

第七个人的你,不是 B 型"就好了.但是此时,我看到她脸上掠过一丝惊讶,所

以不用她开口,我就知道她是 B 型的人.

因此我立刻断言:"当然第七个人的你也是 B 型"

"你现在正为人际关系而烦恼吗?"

"人际关系?"

"职场问题啦,亲子问题啦,恋爱啦……"

"没错,恋情是有点问题……"

这就是冷读术的基本技巧之一–巧妙质问法(Subtlety Question)的应用.所谓人

际关系,其实可以做宽泛的解释,而把我说的人际关系这个模糊的主题,缩小到"

恋爱烦恼"的,并不是别人,而是她自己.

若无其事地从对方口中套出讯息,这就是巧妙质问法的技巧.

"你好像不知道如何是好,感到很困惑?"

"是的,的确如此,你怎么知道?"

"你心里几乎已有答案,但又缺乏自信.是不是这种状况?"

"是的.虽然已下决心分手,但他还是对我很体贴,所以就糊里糊涂地拖下去……"

"他……在社会上似乎是个有成就的人……嗯……不是一般的恋爱?"

"是的,,……他是同公司的事业部长……其实……"

"婚外情很辛苦吧?"

"是的……"

其实,我只是使用适合 Me 型女性的"例行话题"(Stock spiel)而已.

在冷读术上,只把咨询者分为两个类型:Me 型和 We 型.而例行话题则"一定适合"

各种情况,也就是说,我只不过说了毫无针对性的一般说辞.

对话持续不久之后,她哭了.对第一次见面的人,她如此之快就吐露一直隐藏的

烦恼和秘密,这样我很吃惊.

于是我想,如果我动了坏念头,大概要她做什么她就会做什么,要她相信什么她

就会相信什么.

但是,作为正派的读心者,我的道德感绝不容许我玩弄她的纯真和信任.

"重要的不是算命结果,而是你要相信采取自己相信的行动.也许会受到伤害,

也许会感到寂寞,但请你往自己认为正确的方向前进.只要能坚持下去,你一定

会得到幸福的.塔罗牌这么说."

"是的,谢谢你!"

这时候,气氛已经和刚见面时那种紧绷的感觉截然不同,她脸上路出灿烂的笑容.

只不过五分钟左右的算命,她却道谢好多次才回家.

"使用冷读术的却可以成为冒牌算命师,但是……"我想起石井老师耳提面命的

叮咛:"只要懂得技巧,谁都能够骗人.因此要做坏事并不难.但我们要把目标

放在更高的地方,使人幸福要比骗人难得多,我们应该为使人幸福而磨练技巧."

我细心领会冷读术的同时,也强烈觉得,这个技巧不应该传给居心不良的人.

(W.K,三十五岁,作家)

- 30 -

part1

为什么冷读术有效?

只要了解人的心理,就能占绝对的优势.

人一旦被卷入情境中,就不能冷静判断了

……

其实没有人了解自己!"巴南效应"的秘密

人的自我评价不可靠

一九四九年,心理学家培特郎.福瑞德(Bertarn Forer)做了一个实验.他聚集

了一批学生,让他们做一个性格诊断测验.几天后,他把诊断报告交给学生,再

统计学生对诊断结果有效度评定–"你认为报告说中了多少分?"

总分是五分,学生们的评定平均是四点三分.

也就是学生们认为诊断报告的准确率是百分之八十六,其中有百分之四十一的学

生甚至评价为:"这份报告"完全"吻合我的性格,这份测验真了不起!"

其实,福特瑞交给学生的诊断报告是完全相同的,而且是从车站小商店买来的算

命杂志的文章中,挑选几个句子平凑而成的.

福特瑞真正的目的,是想证明"人的自我评价是不可靠的".

为什么学生会被蒙骗呢?

那是因为福特瑞说:"这份报告是"你的"测验结果".当学生听到"这是只"

只为你"准备的报告",心理上就被卷入情境中,而不能做到"这东西是不是适

用于任何人?"的客观判断.

时隔三十年,据说又做了一次同样的实验,结果还是一样.时至今日,人们仍持

续被同样的原理蒙骗.而且因为受骗者并没有察觉,所以以为只有自己没有受骗.

【point】:把对方的心理卷入情境中,就可以随心所欲操纵对方!

- 31 -

卷入情境的魔力

看杂志上算命专栏的人,应不会有太多人觉得"这可真准啊!"但是,如果请街

头上的算命师边看"你的手相"边推测,及时他说的和杂志上所写的一模一样,

你也会觉得"说中了"吧!

算命师看着你的手相,只为你一个人推测.就因为你有这种感觉,心理上就卷入

被推测的情境了.

……

巴南教授的性格诊断测验

你是——

? 有时会有相当不务实的奢望.

? 有时很外向,善于交际,与人相处和乐,有时有很内向,非常谨慎小心,

深居简出.

? 你从过去的人生经验中学到:过度坦率的表现自己并非聪明的做法.

? 自认为很有自己的想法,不会毫无根据的相信他人说的话.

? 爱好某种程度的变化和自由,但内心也有烦恼和不安的一面.

? 曾有性方面的不满足.

? 对然性格上有些缺点,但大体上都还可以弥补.

? 体内沉睡者尚未被发掘的才能.

? 对自己又太过严格的地方.

? 希望被人喜欢,受认同的欲望强烈.

你吻合了多少?

……

有助于工作,恋爱的小技巧 7——打开对方心扉的技巧 1

不论在恋爱或事业上,顺利沟通的第一步,就是让对方对你打开心扉.

为此,最重要的是要先开放自己的心胸.不过,开门见山地告诉对方:"我已经

对你敞开心扉了",是没有效果的,必须透过暗示传达给对方的潜意识才有效用.

在此教你一个最简单的方法.就是在交谈时,藉由变换姿势或做手势,尽可能露

出你的手掌,让对方看到.大家都知道,狗要投降或向人撒娇时,都会露出自己

最脆弱的肚子.而人的手掌,也具有同样的意义.若无其事地把手掌展现给对方

看,对方的潜意识就能感受到"这个人并没有抗拒我,而是开诚布公对待我".

反之,对方如果两手交叉,一直看不到手掌的话,就表示他还在防御状态中.

- 32 -

使对方说出自己的事,他就会很快卷入情境之中

……

星座和血型都无关紧要!何谓"相信算命师

的心理"?

你泄露自己的讯息?

冷读术并不是真的"说中"了咨询者的事,而是让咨询者"认为被说中了".

其实咨询者的情况,大部分都是自己透露出来的,但却根本没有察觉,而误以为

被说中了."我看见红色的地毯.你有没有想到什么?"

"红色地毯..."

"你好像在有红色地毯的地方寻找些什么..."

"啊!那是上个礼拜去电影院.没错,那里的确有红色地毯呀!"

"果然如此.就是电影院没错."

在这段谈话钟,读心者自始至终都咩有提示"红色地毯"这个讯息,"上个礼拜去

电影院"是咨询者自己说出来的.

不过,由于读心者巧妙的说:"虽然有些模糊或者看不清楚,但红色地毯清楚可见"

才使得咨询者下意识认定,"这个算命师打从一开始就看到我去电影院".

这是个简单的例子,之后会再介绍若无其事地套出情报的具体技巧.

任何人都最喜欢自己

上述的例子要说明的是,读心者其实只是布下一个模糊的情境,让咨询者套入自

己的情况,共同参与这个预测,透露出自己的讯息.

不论任何时代,人最关心的事既不是星座,也不是血型,而是"自己".甚至可以

说,没有比自己更令人关心的东西了.

如果你是菜鸟业务员,或许会觉得"为什么客户都不关心我们公司的产品"?事

实上,谁都不关心你商品,每个人关心都是他自己.

也就是说,你只要设法让对方说出自己或者公司的事,他就会被卷入你的推销布

局中了.自己的输,自己工作的事,自己公司的事,都是人们很爱谈论的话题.

有助于工作,恋爱的小技巧 8——打开对方心扉的技巧 2

事实上,人与人相互之间的印象,多半是在交谈以外的部分形成的.即使谈话很

愉快,顺利,也不一定能给对方好印象.

因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧.

重点并不是在你说话的时候,而是在听对方说话的时候.

对方在说话的时候,一定会边说边"喘口气"吧?在一段话中间,一定需要换气,

停顿,思考,然后再开始说话.

当对方吸气,吐气要开始说话的当儿,你就跟着慢慢地点头.也就是说,并非针

对说话的内容点头,而是配合对方呼吸的节奏,深深地,慢慢地点头.

光看文字说明,你或许会觉得很困难,但只要稍加练习,便会发现做起来出乎意

料的容易.

正如母亲配合婴儿睡眠中的呼吸轻轻拍打一样,跟着对方的呼吸节奏点头,对方

的潜意识里就会感觉很安心.

- 34 -

被骗的人是怎么想,怎么行动的?

……

骗人很简单!何谓"受骗者心理"?

希望那是真的

被骗的时候,受骗者的心理总是"希望这个人说的是真的".

比方说,孩子因意外或疾病死去,伤心欲绝的父母听到教祖说:"这个孩子还没

有死,一定会复活的.请用平常的方式对待他."父母即使理智上知道那是一派

胡言,心里还是会觉得"如果那是真的该多好".

怎么也无法接受失去孩子的事实,只好依赖教祖的话度日,甚至把孩子的一体放

置到变成木乃伊,还捐大笔钱给假宗教团体.这样的事,难道轻易地用"中这种

全套实在太蠢了"就可以解释了?

这些父母之所以受骗,并不是因为愚蠢,而是因为真心的希望能够那个谎言是真

的.不论在那个时代,何种情况下,受骗者的心中都强烈觉得"应该相信那个谎

言".

【point】:使用冷读术,可以让人不知不觉打开心扉.

读心者会打开你的心扉

请看下面的例子.

"你不太能对人敞开心胸,这是很可惜的喔!其实你感情丰富而且很能逗人开心,

是个极有魅力的人,只是还没有全部展现出来."

冷读术的高明之处,好像很自然,其实是个设想周到的圈套.如果对方开门见山

地赞美你:"你是个充满感情的人,而且拥有使人开心的魅力."你应该会立刻

提高警觉:"我才不会被好听的奉承话给骗了"吧!但是这个例子中,对方却说

你:"……还没有全部展现出来".

虽然只是有千里,但自己被人等是充满感情,有魅力的人,总是令人高兴,也一

定希望这是真的.既然如此,你就会想办法把那个潜在的长处,进一步地表现出

来.

怎么做呢?既然读心者惋惜你"不太能对人敞开心胸(所以无法发挥长处)",

因此要或用长处,你就"必须对人敞开心胸",不是吗?

于是,不知不觉地,就对读心者轻易敞开心胸了.

- 35 -

这就是读心者的目的.也就是说,你听从读心者的话,对他敞开心胸的最大原因,

就是你相信"其实你感情丰富,是个很有魅力的人,别人和你在一起会感觉很快

乐"的"谎言".

- 36 -

有助于工作,恋爱的小技巧 9——打开心扉的技巧 3

有一个慢慢打开心扉的办法,叫做使用"同调"语言,也就是在谈话中尽量模仿

对方所用的特殊字句.

对方说:"今年想向各种事情挑战看看."那么,你在交谈中就要尽量使用"尽

量"这两个字眼.

例如,一边看菜单一边说: "我平常有点怕喝日本酒,但是今天决定'挑战'

看看.""这道菜只看名称实在不知道是什么,不如'挑战'看看吧!"

如果是工作上的事,就说:"现在的工作对我来说,相当具有'挑战'性"

"我最尊敬有'挑战'精神的上司了."

每说道'挑战'一次,对方对你的好感就会增加一次.透过好感的累积,对方的

心情就会越来越好,对你越来越信任.

- 37 -

人会刻意只记忆自己感兴趣的部分,人的记忆事暧昧的

……

选择性记忆的圈套

恋爱容易受骗?

我在高中时爱上了一个同班的女同学,她的生日时一月二十三日.自此以后,不

可思议的事发生了,每当我无意中看手表时,时间"一定"是一,二,三的组合,

就像一点二十三分,十二点三分,三点二十一分等等.

"为什么每次看手表,都刚好是一,二,三有关的时间?"我很认真地思考这个

问题,心想绝对不是偶然,一定隐藏着什么含义,甚至有什么启示.

尽管嘲笑我吧!当时的我只是个因为恋爱而过度兴奋的高中生,不择手段地想把

她和我联系起来.当然,如果不是陷溺在爱情中,应该不会被这种蠢事给蒙骗的.

每个人一天当中总要看好几次时间,经常有事没事就瞄手表一眼.我们对这种无

意识的动作通常没什么感觉,比如对方说,要是时间是五点四十五分,甚至会忘

记了曾经看过手表.

【point】:冷读术只让你记忆有利的事.

但是,如果偶尔是一点二十三分或者三点二十一分的话,这个"符合"就会强烈

的喜迎我的意识,以至于当后来回想起来时,就相信"看手表时'一定'会出现

一,二,三的组合".

当然,它们其实还留在潜意识里,只不过有时候是可以不去回想,有时候是想也

想不